

# “L’obiettivo? Diventare un punto di riferimento”

Pieter Coopmans, ceo di GB Life Luxembourg, presenta la strategia della società per conquistare la leadership assicurativa in Europa.

} Maurizio Canevesi

**È** stata una delle operazioni più importanti in Europa del secondo semestre del 2017 per il settore assicurativo, in particolare per quello specializzato nelle assicurazioni vita. Stiamo parlando dell’acquisizione da parte di un’affiliata di **Global Bankers Insurance Group** di **NN Life Luxembourg**, oggi **GB Life Luxembourg**. **Pieter Coopmans**, ceo di **GB Life Luxembourg**, ci spiega i punti di forza dell’operazione e gli sviluppi futuri.

**Cosa ha spinto Global Bankers Insurance Group a scegliere nel panorama europeo in cui conta di costruire una presenza a lungo termine, una protagonista di settore da oltre 20 anni come GB Life Luxembourg?**

Quest’acquisizione rientra nella strategia di Global Bankers Insurance Group volta a costituire una presenza a lungo termine in Europa nell’attività di assicurazione e riassicurazione, investendo in modo permanente nel capitale di imprese che mostrano potenziale di crescita e spirito imprenditoriale. Ad oggi, siamo stati la terza acquisizione

del 2017 su un totale di 10 acquisizioni in Europa e in America. GB Life Luxembourg si iscrive perfettamente in questa strategia di espansione europea di Global Bankers Insurance Group: primo, la compagnia ha sede a Lussemburgo, piazza finanziaria di prim’ordine nel cuore dell’Europa, che offre agli investitori un contesto economico e politico stabile (rating AAA), nonché un rigoroso regime di tutela dell’investitore. Lussemburgo è infatti ad oggi ritenuto uno dei principali hub finanziari in Europa e la sua importanza è destinata a crescere una volta che Brexit sarà effettiva e molte attività finanziarie ed expertise verranno centralizzate in questo Paese. In secondo luogo, GB Life offre una vasta esperienza internazionale, know-how importanti e solidità finanziaria essendo stata parte di ING Group prima e, successivamente, di NN Group in cui i requisiti finanziari e di risk management sono fortemente garantiti. Infine, la compagnia ha dato prova di un costante spirito imprenditoriale che coincide perfettamente con il DNA del nuovo shareholder. Tale spirito, con investimenti mirati, esprimerà tutto il suo potenziale nella penetrazione dei target

affluent e high-net-worth nel business dell’assicurazione vita cross-border.

**Come GB Life Luxembourg, quali saranno le linee strategiche di espansione da qui in avanti?**

Il nostro obiettivo è quello di diventare la principale piattaforma per il business assicurativo vita cross-border in Europa. La strategia della società si fonda su 3 pilastri principali. Crescita, innovazione ed efficienza. Vogliamo crescere dal punto di vista sia organico sia non organico. Le attività di M&A in atto in Europa, supportate dal nostro azionista, trasformeranno GB Life nel suo HUB Europeo e ne alimenteranno di conseguenza la crescita. A questo si aggiunge lo sviluppo e il lancio di soluzioni assicurative innovative insieme a quei partner che ricercano un modello di business integrato in cui l’investimento comune sia rivolto a sviluppare soluzioni e processi innovativi che generino valore sostenibile per tutti i soggetti coinvolti, in primis per i clienti finali. Inoltre, abbiamo investito in una nuova piattaforma IT per incrementare l’efficienza in ogni fase del processo di emissione e gestione della polizza vita. Infine stiamo reclu-



Pieter Coopmans  
GB Life Luxembourg

tando i migliori talenti per supportare la crescita nei nostri mercati principali: Lussemburgo, Belgio, Francia, Spagna e naturalmente Italia.

**Come pensate di perseguire l'obiettivo dichiarato di una crescita sostenibile e redditizia che consente la generazione di capitali, pur mantenendo un bilancio solido e garantendo elevati standard di solvibilità per proteggere gli investimenti dei clienti?**

Con la nostra strategia, miriamo a far crescere il nostro business tramite l'innovazione e l'efficienza. Collaboriamo con partner professionisti che, come noi, comprendono che è essenziale offrire ai nostri clienti soluzioni a valore aggiunto che soddisfino le loro esigenze e siano redditizie e sostenibili per tutta la vita. Inoltre, la società ha sviluppato, grazie a team di esperti sia interni sia esterni, elevati standard finanziari e di gestione

dei rischi e attività di governance eccellenti nel pieno rispetto delle ultime normative europee. Il nostro coefficiente di solvibilità è superiore al 200% (a fine 2017) con vendite e risultati operativi fortemente accresciuti. Ad oggi, stiamo già realizzando questi obiettivi

**In particolare l'innovazione dell'offerta è uno dei driver di sviluppo su cui punta GB Life Luxembourg: quali saranno le prossime mosse su questo fronte?**

L'innovazione sarà il motore trainante della nostra crescita. La prima cosa che abbiamo fatto subito dopo l'acquisizione è stato, come accennato precedentemente, selezionare una nuova piattaforma IT, adattata per l'occasione alle necessità del nostro business, che faciliti e acceleri l'introduzione di nuovi prodotti e procedure. Questa nuova piattaforma ci permette di integrare in modo veloce ed efficiente i nostri processi con

quelli dei nostri partner. Questo riduce sostanzialmente i costi di implementazione di quelle modifiche (in particolare dal punto di vista normativo) che sorgono durante la durata di una polizza e lo scambio di dati fra i soggetti implicati nel processo. Un primo progetto pilota di successo è stato lanciato, in meno di tre mesi, in Belgio proprio all'inizio di febbraio e attualmente stiamo coinvolgendo i primi partner italiani. Continueremo a implementare tali partnership integrate negli altri mercati di riferimento.

**Un altro punto di forza è la digitalizzazione dei processi. In quali aree di GB Life Luxembourg vede le maggiori potenzialità?**

La nuova piattaforma ci consente di accelerare drasticamente le nostre ambizioni digitali. Dal punto di vista dell'efficienza, ci aspettiamo di beneficiare molto dell'integrazione con i partner e dell'automazione dei processi interni. Ovviamente, questo crea valore. Aggiungendo gli strumenti della piattaforma digitale a completamento e nel nostro servizio clienti già esistente consentirà di migliorare l'esperienza dei nostri clienti/partner, aumentare la fidelizzazione, accelerare nuove partnership e business e incrementare ulteriormente l'efficienza lungo tutta la catena. L'acquisizione e i conseguenti investimenti stanno offrendo nuove opportunità a GB Life, ai suoi partner e alla clientela. Il supporto fornito dal nostro azionista ci permetterà di cogliere tutte le possibili sfide che si presenteranno in futuro. Siamo estremamente entusiasti di creare un nuovo modello di business e vogliamo rendere GB Life il marchio di riferimento per l'assicurazione vita Cross-border in Europa ●